

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 Kesimpulan

Dari hasil analisis dan pembahasan, dapat ditarik kesimpulan bahwa alternatif strategi pengembangan Toko Hp SMS Shop adalah sebagai berikut:

1. Menambahkan fasilitas layanan kepada konsumen dengan layanan penjualan via online.
2. Mensosialisasikan pada konsumen bahwa SMS Shop tetap melayani konsumen hingga pk 22.00.
3. Mempertahankan kelengkapan merk dan seri Hp dengan selalu menyediakan merk-merk dan jenis Hp yang baru dirilis.
4. Meningkatkan kegiatan promosi melalui internet dan pameran-pameran.
5. Menambah saluran distribusi pemasaran dengan memiliki sales atau reseller.
6. Melakukan training kepada karyawan setelah direkrut.
7. Memberikan bonus pada pembelian Hp.
8. Menjaga kualitas Hp yang dijual yaitu Hp asli dengan garansi resmi dari merk Hp tersebut.
9. Merekrut tenaga ahli yang sudah berpengalaman dibidang penjualan Hp.
10. Bekerja sama dengan distributor merk-merk Hp besar untuk membuka cabang diluar plaza simpang lima.

5.2 Saran

Dari paparan diatas dapat dilihat bahwa Toko Hp SMS Shop memiliki cukup banyak strategi pengembangan yang dapat dijalankan. Berikut saran yang dapat diberikan kepada Toko Hp SMS Shop:

- a. Membuat web SMS Shop dan banner bertuliskan alamat web atau nama account jejaring sosial yang diletakan disekitar Toko.

Penjualan secara online bisa dilakukan dengan cara membuat web SMS Shop atau dengan menggunakan media sosial seperti facebook, instagram. Memasang berbagai macam merk-merk dan jenis hp di media online tersebut beserta harganya akan membuat konsumen yang melihat tertarik untuk membeli Hp tersebut. Agar konsumen mengetahui web SMS Shop dapat dilakukan dengan cara membuat banner bertuliskan alamat web yang diletakan disekitar Toko agar konsumen yang datang melihat dan mengetahui web tersebut.

- b. Membuat dan membagikan brosur-brosur sebagai alat bantu dalam mensosialisasikan jam buka SMS Shop.

Mensosialisasikan pada konsumen bahwa SMS Shop melayani konsumen hingga pk 22.00 dapat dilakukan dengan cara berkomunikasi langsung pada konsumen yang sebelumnya sudah pernah membeli hp di SMS Shop atau pada calon konsumen yang akan membeli Hp di SMS Shop. Cara tersebut dapat dibantu dengan cara membuat dan membagikan brosur-brosur yang berisi informasi mengenai produk-produk yang dijual SMS Shop dan jam buka SMS Shop yang melayani konsumen hingga pk 22.00.

- c. Aktif mengikuti pameran-pameran dan membuat web SMS Shop sebagai cara untuk meningkatkan kegiatan promosi.

Aktif mengikuti pameran dapat dilakukan dengan menerima tawaran membuka pameran-pameran yang diadakan di mall-mall baik didalam maupun luar kota. Membuat web SMS Shop yang didalamnya terdapat fasilitas dan berbagai macam jenis merk Hp yang dijual SMS Shop.

- d. Memiliki sales untuk mendapatkan reseller didalam maupun diluar kota sebagai saluran distribusi pemasaran.

Untuk mendapatkan reseller SMS Shop perlu menambah jumlah karyawan dengan memiliki sales yang berkualitas dalam hal pemasaran yang dilakukan baik di dalam maupun luar kota dengan tujuan mendapatkan reseller, sehingga SMS Shop dapat memiliki reseller dan menambah saluran distribusi pemasarannya melalui reseller.

- e. Bentuk produk yang cocok diberikan sebagai bonus pada pembelian Hp.

Produk yang cocok sebagai bonus pada pembelian Hp seperti memberikan anti gores, memory, dan aplikasi. Analisis yang saya lakukan hampir semua dari konsumen Hp baru setelah membeli Hp akan membeli anti gores dan mengisinya dengan aplikasi.

- f. Memasang iklan untuk mencari karyawan yang sudah berpengalaman dibidang penjualan hp.

Menjual Hp tidak lah semudah menjual makanan diperlukan tenaga ahli yang mengerti teknologi Hp yang dijual dan juga mengerti future-future yang ada didalamnya. Untuk mendapatkan tenaga ahli dapat dilakukan

dengan memasang iklan bagi karyawan yang sudah berpengalaman dibidang penjualan hp dan melakukan wawancara untuk mengetahui skill yang dimiliki oleh karyawan yang melamar tersebut.

- g. Melakukan kerja sama ikatan kerja dengan distributor merk-merk HP besar agar dapat membuka cabang diluar plaza simpang lima.

Agar penjualan dari SMS Shop dapat meningkat maka SMS Shop memerlukan pasar baru diluar plaza simpang lima. Hal tersebut dapat dilakukan dengan cara bekerja sama dengan distributor merk-merk Hp besar untuk membantu SMS Shop membuka cabang diluar plaza simpang lima. Kerja sama tersebut dapat berupa ikatan kerja, apabila SMS Shop bekerja sama dengan Samsung maka SMS Shop akan meminta bantuan Samsung untuk membukakan cabang toko diluar Plaza simpang lima dengan catatan SMS Shop hanya menjual produk Samsung saja ditoko tersebut.